



地产是个江湖,行走其间,波诡云谲,熙来攘往,光彩夺目。然而,在风光无限的背后,其间辛苦又有多少人知道?

随着大量实力房企进入河南,房地产市场持续看好,开发企业不断招兵买马,房地产行业的薪酬待遇是怎样的一种状况?房地产企业的老板们青睐什么样的人?相关业内人士称,有在全国大型房企工作过的非常吃香,而河南房企的中层管理人员年薪开始向50万元看齐,总经理级别的职业经理人年薪开始向100万元以上飙涨。

如果您曾在或者现在仍在地产江湖里打拼,如果您有混迹江湖的艰辛故事、传奇经历,或者有不为人知的江湖传说,欢迎您通过新浪微博私信@胡审兵,我们将对这一群体继续跟踪。郑州晚报记者 胡审兵

房地产市场看好,外来房企大举招人 不掏百万年薪 招不到好的总经理 与高工资对应的是高强度的工作压力 也有业务员被淘汰前4小时签下大单 第二天就去买了辆奔驰

市场看好,房企招人不断

“不畏泰山,何惧北斗。城门自然开,够胆你就来。新项目即将进场,如果你是要大刀的(销售总监)、玩儿大雕的(设计总监)、扔飞镖的(销售经理)、小蛮腰的(设计经理),有点儿闷骚的(高级策划),请进城!欢迎江湖上的朋友极力推荐!”这是昨日微博上一业内人士发出的房地产招聘信息,因为其幽默活泼的语气,立即引来网友的围观。如果没有括号里面的注解,您是不是以为是戏班子招人呢!据发帖者@郭春江介绍,这是他为一家房地产营销机构的朋友代发的帖子,由于该营销机构有3个代理楼盘都计划在近期开盘,所以需要大规模

招人。

其实,在8月初,进入河南的一家大型房企就在省会部分平面媒体刊登了整版的招聘广告,集中招聘开发部、工程部、营销部等中层管理人员,经理月薪17500元起,副经理月薪12300元起,引起了河南房地产行业又一次新的人员大跳槽。该集团公司郑州公司的品牌部相关负责人告诉郑州晚报记者,由于公司在新乡和郑州有两个项目相继推出,急需招人。

针对该公司开出的中层人员的月薪,一家房企的品牌总监认为,这个月薪是比较高的,很有吸引力,年薪能达到二三十万元。

品牌房企引起一波波人才流动

郭春江已在房地产行业浸淫多年,一帮志同道合者经过3年的筹划,去年底成立了一个由各行业职业经理人组成的组织——“醒客会”。郭春江说,对于当前房地产行业人员流动的情况,一般的从业者都是看中企业的待遇和平台,“待遇好,平台好,自然就会吸引很多人跳槽过去”。当年顺驰进入郑州,大批量的招兵买马时,由于其开出的颇有吸引力的薪酬和它的品牌效应,引起了河南房地产行业的人员大流动。

近年来,每逢国内实力房企进入河南、招兵买马之时,都会引起房企人员的大挪移。郭春江举例说,比如大连万达进入郑州的时候,引起了很多跳槽,“很多人都希望能到万达里面镀一镀金,这是弥足珍贵的工作经历,将来再往其他房企跳槽,身价马上就会不一样”。

豫发置业副总经理师凯伦向郑州晚报记者表示,今年万科与美景合作时,大量的美景公司人员跳槽到万科,“待遇上可能变化不大,职务上至少降有半级,但是主要还是看中了万科作为国内一线房企的品牌”。

哪些人受房地产企业青睐

“女生1.7米,男生1.78米,外形漂亮帅气”,郭春江说这是很多房企招人的要求,尤其是对于销售人员来说。

如果说这仅是从外表选人的话,有大企业的工作经历尤为重要。博思猎头合伙人侯俊杰说,在河南,如果有在全国50强或者100强房地产企业的工作经历,马上就会成为一些大房地产企业“挖”人的对象;不过,河南的中小型房地产企业还是倾向于从本地企业中“挖”人居多。被“挖”者,比如在以前的公司是副总,到新的公司可能就会升为总经理。

房企从业者收入有多高

房地产市场行情看好,国内一线房企不停进入河南,在带来先进管理理念、设计理念的同时,从业者的薪资水平近年来也在不断上涨。

师凯伦介绍,因为每家企业的规模、知名度、项目开发快慢等都会影响从业者的收入高低,具体说到目前河南房地产企业从业人员、高管人员薪酬水平等,高低很难判断。就目前的河南房地产企业里面,经理、总监级别的中层管理人员的年薪在12万~20万元,高的会更高一些;副总以上的公司高管人员年薪一般在30万~50万元,总经理级别的至少也在50万元,高的100万元、两三百万元的都有,甚至有的公司给总经理还发有干股。

侯俊杰专门负责房地产行业的人才招聘、为房企“挖人”。“今年的河南房地产行业人才流动比较大,因为万科、金地、碧桂园等都进入了河南,他们都出现了大量招人”,侯俊杰告诉郑州晚报记者,这些外地企业进入河南后,高管一般都是集团公司派过来的,其他高管和中层管理人员从河南本地企业进行物色,他们先进的管理理念和更高的平台对河南本地房地产从业者是很大的诱惑。

房地产企业的中高层管理人员薪酬有多高?与很多房地产企业都很熟悉的侯俊杰介绍,目前河南的几千家房地产企业中,有项目的企业有1000家左右,这些企业的薪酬差距都比较大,其中项目总经理年薪三四十万元到一二百万元不等。“像进入河南的一线房企,总经理年薪100万元很正常。营销总监这个级别的稍微低一些,但是优秀的年薪也能达到50万元左右,一般在二三十万元没问题。”侯俊杰说。

“我们去年曾经帮永城的一个商业项目招聘总经理,薪酬开到了50万元,这在县市、地级市,薪酬已经很高了。”侯俊杰称。他回忆,5年前的时候河南房企的总经理年薪一般为二三十万元,但是已经算比较高了,而今二三百万元的年薪都出现了。

外表光鲜背后的艰辛

走进售楼部,我们会发现,从基层的业务人员到公司的高管人员,都是穿戴整齐、精神焕发、彬彬有礼,一些人出门开着好车就更不用说了。以至于当人们听说某人在房地产行业干时,第一反应往往都是工资高、待遇好。

实际上,与高工资对应的是高强度的工作压力。郭春江告诉郑州晚报记者一个真实的故事:现在房企的一线销售人员在发展客户的时候往往需要几个月甚至1年的时间,因为他们的薪酬与业绩挂钩。有一个卖写字楼的业务人员,与客户谈了好几个月,已经谈得差不多了。但是对他的业绩考核刚好截止到一个月的31日,如果当天不能签下单子,这个销售人员就会被末位淘汰掉。在他的诚意打动下,这个客户最后到了销售现场,但是随身没有带那么多的现金,该客户最后把身上的现金都交上了,最终买了房子。这时候,已经是晚上8点钟,离夜里12点还剩下4个小时。“过了12点,就会被淘汰走人”,郭春江说,接下来的事情让人非常感慨,这个销售人员第二天没有上班,第三天提了一辆奔驰车回来,短短的两三天里心理上可谓是大落大起。

师凯伦也告诉郑州晚报记者一个真实的事例,他的一个朋友身体以前非常好,但是进入一家在河南的外地房企后,不到一年的时间,身体就经常生病。“这些国内的一线房企,虽然平台好,待遇高,但是工作压力也非常大,”师凯伦说,“他们的考核体系很严格,会议也很多,几乎天天加班到半夜,像有一家国内实力房企对人的使用可谓是用到了极限。”

